



MERCURTRADE

➔ Fachseminar „EINKAUFEN IN CHINA“ | Wien, 07.07.2016

MERCURTRADE

YOUR (OUT)SOURCING PARTNER

**Risikobegrenzung und Optimierung durch
Einschaltung eines Dienstleisters**

Andreas Bruneder, Mercurtrade GmbH



➔ Agenda

- ➔ Praxisbeispiele
- ➔ Risiken beim Direkteinkauf in China
- ➔ Zusammenarbeit mit einem Handelsunternehmen
- ➔ Auswahl des richtigen Handelsunternehmens
- ➔ Vorstellung Mercurtrade



➔ Praxisbeispiele

➔ Vorstellung diverser Praxisbeispiele

→ Direkteinkauf in China | Risiken

- **Sprachbarrieren** und Verständnisbarrieren (v.a. **Qualitätsverständnis**)
- **Abstimmung** bei komplexen Aufgabenstellungen
- Fehlerquellen durch **mangelnde Nähe** zum Beschaffungsmarkt
- **Falscher Lieferant** (Unternehmensgröße, Spezialisierung, Ressourcen)
- **Optimismus** des Lieferanten in Hinblick auf eigene Fähigkeiten
- **Shadow factory**
- **Betrug** (Hacks, Materialthema, Bearbeitungsschritte eingespart,...)
- Tendenz der **abnehmenden Qualität** („Optimierungen“)
- **Nachverhandlung** und **Preiserhöhungen**
- **Währungsrisiko** mit USD/EUR und USD/RMB



➔ Direkteinkauf in China | Optionen

- ➔ **einfache / standardisierte Produkte „Katalogware“**
 - Direkteinkauf versuchen
 - Lieferanten über alibaba.com, Messen, Werbemails (oftmals Händler!)
 - möglichst viel über Lieferanten in Erfahrung bringen (u.a. WKO)
 - Vorsicht mit Anzahlungen
 - Qualitätskontrolle in China (Bureau Veritas, SGS, Asia Inspection)

- ➔ **komplexere Produkte / technische Aufgabenstellungen**
 - Aufbau einer Präsenz vor Ort in China
 - Zusammenarbeit mit einem Handelsunternehmen

➔ Zusammenarbeit mit Handelsunternehmen | Risikominimierung

- ➔ **Vorauskassa**
- ➔ **Währungsrisiko** EUR/USD/RMB
- ➔ **Preisstabilität** der Verkaufspreise
- ➔ **Export** (Beschränkungen, Risiko Erhöhung Zölle, Ursprungszeugnis)
- ➔ **Logistik** (Frei Haus Zustellung, Zwischenlagerung)
- ➔ **Eigentum** Werkzeuge
- ➔ **Schutz geistigen Eigentums**
- ➔ **Qualitätskontrolle** vor Ort
- ➔ Haftung / **Produkthaftung**



➔ Zusammenarbeit mit Handelsunternehmen | Wissensvorsprung

- ➔ **Informationsvorsprung** durch Nähe bei den Lieferanten
- ➔ Auswahl der **richtigen Lieferanten**
 - Unternehmensgröße
 - Stückzahlen
 - Spezialisierung, Sicherstellung „inhouse“ Produktion
 - Zertifizierungen (z.B. ISO 16949 bzw. UL-Listung vs. Preisvorteil)
 - Auditierung und laufende Kontrolle / Begleitung
 - Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards
- ➔ Weg der „**Karawane**“ kennen
 - vorne mit dabei sein statt hinten dran!
 - **Asien- und Osteuropaperspektive** statt Beschränkung auf China



➔ Zusammenarbeit mit Handelsunternehmen | Auswahl

- ➔ Spezialisierung **Produktgruppen**
- ➔ **Präsenz** mit **technischer Kompetenz** im Beschaffungsland China
- ➔ **Ansprechpartner** mit **technischer Kompetenz** in AT
- ➔ **Referenzen** und Referenzprojekte

- ➔ WKO kann bei Vorschlägen und bei der Auswahl unterstützen!



→ Vorstellung Mercurtrade

- **Handelsunternehmen** für Waren aus Asien und Osteuropa seit 2007
- **Produktionspartner** mit Assemblyline in Bratislava, Slowakei
- **9 Mitarbeiter** zur Qualitätssicherung in Shanghai, China
- **Labor** mit 3D-Koordinatenmessmaschine (**CMM**) und **Spektrometer**
- Spezialisierung
 - **Elektronik** (Kabelkonfektionen, Leiterplatten, etc.)
 - **Kunststoffteile** (Spritzguss)
 - **Metallteile** (Dreh- Frästeile, Blechteile, Druckgussteile, Schmiedeteile, etc.)
- Kunden im Bereich **Gerätebau, Automatisierung, Medizintechnik** und **Automotive**



→ **Mercurtrade GmbH**

Ing. Andreas Bruneder, MBA
Geschäftsführer

Wienerbergstrasse 11/12a
1100 Wien

ab@mercurtrade.com
www.mercurtrade.com